Estratégias de Roberto Shinyashiki

Soluções

Em Tempos de Crise

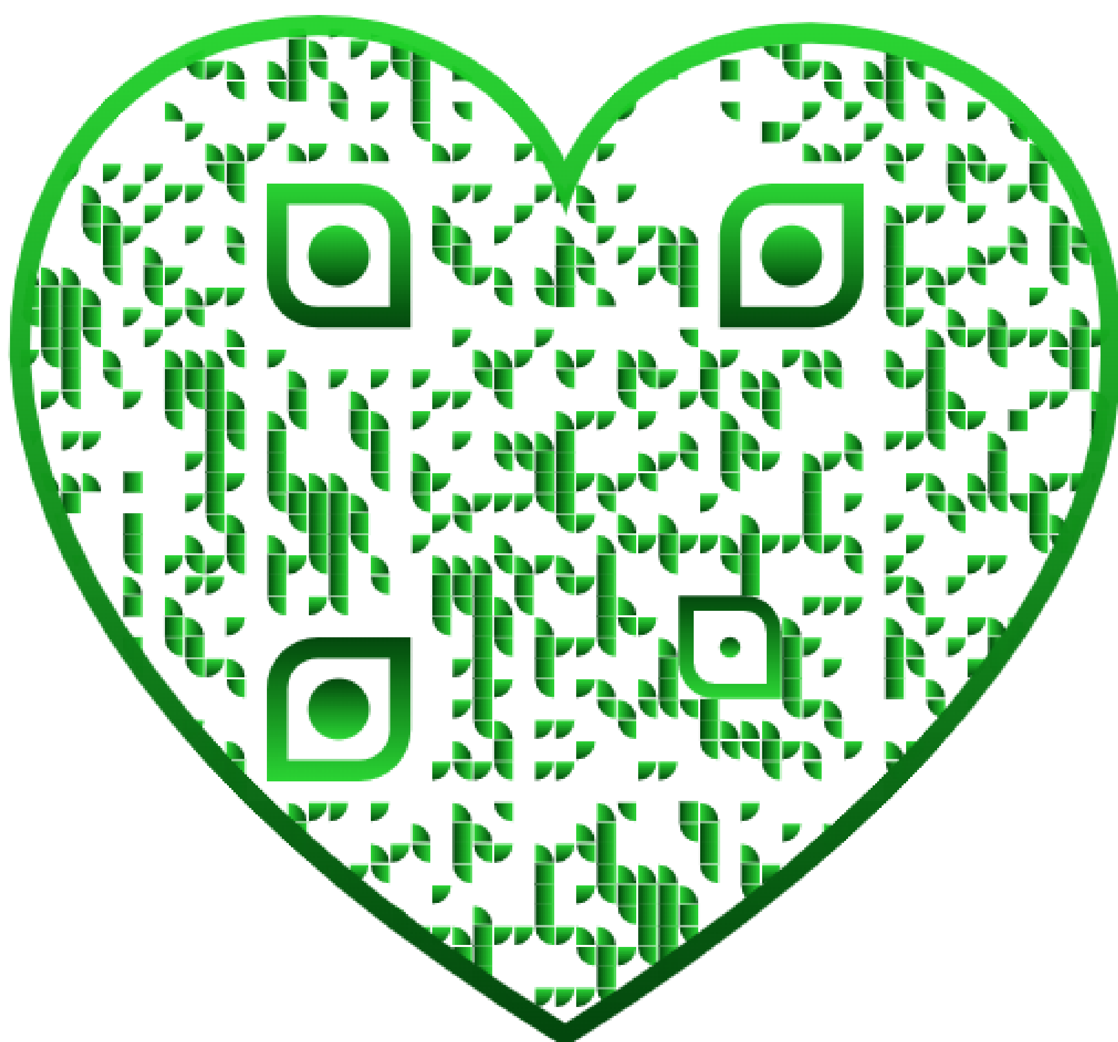
Sua Vida | Sua Empresa | Sua Carreira

A Psicologia do

Sucesso

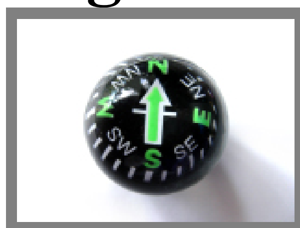
Seja Uma Pessoa Especial

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br



INTRODUÇÃO

A psicologia do sucesso



> *"Quem não sente a ânsia de ser mais não chegará a nada."*
> *Unamuno*

Neste fascículo, nossa conversa é sobre como conquistar vitórias colocando o coração em cada ação. Esse foi um grande aprendizado que tive em minhas visitas à Índia.

O **Novo Testamento sempre falou** dos homens que acompanharam Cristo, contando suas histórias de amor, dedicação, dúvidas e descobertas. Mas houve algumas mulheres que também se destacaram em passagens bíblicas tão significativas quanto às relatadas sobre os apóstolos. Esta é uma delas, a história de duas irmãs gêmeas que se chamavam Ambição e Ganância.

As duas eram parecidas em tudo. Seus rostos eram absolutamente iguais, as roupas que vestiam, o tom das vozes e até mesmo a maneira de falar. Elas eram batalhadoras: sorviam cada uma das palavras do Mestre e procuravam viver de acordo com seus conselhos.

As duas estavam sempre acompanhando os passos de Cristo, e não perdiam a oportunidade de oferecer seus préstimos. Cuidavam dos leprosos, limpavam suas chagas, pediam alimentos para eles, faziam suas comidas e, dia e noite, sempre tinham uma palavra de consolo para mitigar sua dor.

Quando Cristo multiplicou os pães, elas estavam lá para servir aqueles que não podiam caminhar. Saciaram sua sede, cuidaram das crianças enquanto seus pais escutavam o Mestre silenciosamente, limparam a colina depois que todos se retiraram para seus lares.

Embora fizessem tudo da mesma maneira e com a mesma dedicação, em um detalhe elas eram diferentes: uma era feliz e a outra, infeliz. E isso chamava a atenção de todos: as gêmeas eram iguais em tudo, com exceção do olhar. Existia algo que ninguém sabia ao certo explicar ou descrever, mas a dúvida se instalava no coração das pessoas que as conheciam.

Ambição carregava no olhar a tranqüilidade de quem sabia que estava junto ao Mestre, embora Ele nunca olhasse diretamente para

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

ela. Ganância trazia no olhar a angústia de quem não se sentia valorizada, ainda que Ele sempre a olhasse nos olhos quando dava suas bênçãos.

As pessoas que eram ajudadas por Ambição se sentiam amadas e tranqüilas, já as que estavam aos cuidados de Ganância se sentiam em dúvida, com a impressão de que tinham de fazer algo em retribuição. Ninguém entendia exatamente o porquê da diferença, mas todos, sem exceção, admiravam as duas irmãs por sua abnegação e lealdade.

No monte das Oliveiras, quando Cristo se reuniu com os apóstolos, foram elas que prepararam a Santa Ceia. Cuidaram de cada alimento que seria servido, assaram o pão e colocaram o jarro de vinho que seria abençoado logo depois. Elas oraram até que suas gargantas não tivessem mais saliva e continuaram orando mesmo depois que o sono tomou conta de seus corpos cansados. O medo do que se aproximava era maior que todo vento da Galiléia...

Ao acordar naquela manhã, as duas perceberam que o Mestre não estava mais no acampamento e correram na velocidade do primeiro raio de sol da manhã. O coração apertado fazia o corpo voar no meio da escuridão.

As gêmeas sentiram na alma a dor do Mestre ao avistá-lo carregando sua cruz no calvário e procuraram acompanhá-lo. Quando a multidão invadiu aos gritos o caminho de Cristo, no último instante, antes que somente a alma continuasse seus passos, Ele as olhou e disse para Ganância:

- Seja você, aconteça o que acontecer!

E, no olhar, falou obrigado para Ambição. No meio do oceano de lágrimas, as duas sorriram. Haviam entendido o recado.

Os dois caminhos

Uma pessoa que busca exclusivamente pelo sucesso geralmente vive angustiada, pois está sempre preocupada apenas com os aplausos e a admiração que receberá por ter sido bem-sucedida. Qualquer vitória se transforma em um mero troféu: a conquista da mulher amada, a formatura do filho, o crescimento da organização etc.

Essa é a realidade de uma pessoa gananciosa. No momento que ela conquista alguma coisa, automaticamente essa conquista perde parte do valor porque trata-se simplesmente de mais um objeto conquistado. Não é uma conquista que satisfaz e realiza as necessidades mais profundas da alma.

Até a procura da felicidade se transforma na caça de um objeto que o ganancioso quer colocar na estante. Afinal, sua vida está centrada em colecionar: casas, lojas, fábricas, mulheres, homens, tudo se transforma em números.

Dessa forma, o sucesso significa apenas a realização de metas. Porém, o sucesso é mais gostoso quando é acompanhado de felicidade. E felicidade significa realizar as metas com paz no coração e alegria no olhar.

Na antiga medicina oriental, há o conceito do Homem Grande. Eles dizem que o Homem Grande pode até agir como o Homem Pequeno, mas ele sempre vai voltar a ser um Homem Grande. Já o Homem Pequeno pode até agir como um Homem Grande, mas seu pensamento continuará sendo pequeno. Ou seja, ele pode distribuir ambulâncias para uma população carente, mas vai transformar aquilo num acontecimento político e não vai saborear o prazer de ser bondoso.

O caminho para a cura das doenças da alma é a recuperação do Homem Grande que existe dentro de cada um de nós.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

Um homem ambicioso também tem planos grandiosos, mas sua dedicação vem da consciência de realizar o chamado de sua alma. Por isso, ele não vende sua alma ao dinheiro. Ele compreende que o dinheiro é muito importante, mas que deve ser colocado a serviço de seu ser.
Ao longo da história, muitos religiosos foram contra a ambição porque a confundiam com a ganância. A ambição constrói o mundo. A ganância destrói o mundo.
Neste fascículo, nossa conversa é sobre como conquistar vitórias agindo a partir da ambição e não da ganância. Isso só é possível se colocarmos nosso coração em cada ação. Esse foi um grande aprendizado que tive na Índia. No Ocidente, as pessoas estão acostumadas a agir para ter, enquanto no Oriente elas são motivadas a ser para fazer.

Nós vamos falar de paixão, superação, conquista de resultados, como eliminar sabotagens etc. Não esqueça, porém, que a única batalha que vale a pena é aquela que você enfrenta para ampliar seus limites.
Lutar para receber aplausos é muito vazio. Procure ser o melhor a partir do que você é.
Provavelmente, essas idéias não vão lhe trazer mais dinheiro, mas certamente lhe possibilitarão viver com mais plenitude. Torço para que você coloque seu coração em tudo aquilo que fizer.

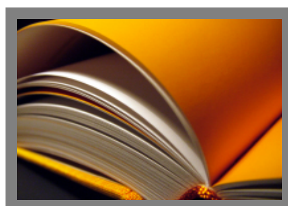
Boa leitura para você.

Roberto Shinyashiki.



Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

PARTE 1



Como colocar o coração no trabalho

> *"Qualquer caminho é apenas um caminho, e não é afronta a alguém e aos outros abandoná-lo se isso for o que pede o coração. Observe todos os caminhos de perto e deliberadamente. Experimente-os quantas vezes achar necessário. Então faça, a si mesmo e sozinho, a seguinte pergunta: 'Este caminho tem coração?' Se tiver, então é bom. Se não tiver, não terá utilidade alguma."*
> *Don Juan – Castañeda*

A maioria das habilidades que, hoje, levam alguém ao sucesso vem do coração. Não adianta um time ter um ótimo técnico, uma boa estratégia, jogadores com excelente condicionamento físico se, na hora do jogo, o atleta não leva sua alma para dentro do campo.

Certamente você conhece casos de desemprego de pessoas com um currículo que engloba tudo o que existe de mais moderno: pós-graduação em Harvard, fluência em várias línguas, conhecimento das mais modernas teorias de administração e das mais diversas tecnologias etc. Mas elas parecem carregar uma bola de chumbo presa aos pés, não conseguem colocar em prática os conhecimentos que adquiriram.

Claro que é extremamente importante fazer um curso de especialização, mas um curso nunca será suficiente se sua cabeça não estiver aberta para os desafios da vida. Computadores de última geração só vão criar resultado se forem pilotados por pessoas com paixão pelo que fazem. O aprendizado de outras línguas nunca será completo se não houver um legítimo interesse pelo outro. Caso contrário, seus interlocutores não vão confiar em você, pois perceberão que seu único interesse, em uma conversa, é obter alguma vantagem e que você não está buscando conhecer melhor aqueles seres humanos.

O mesmo raciocínio funciona para os planos de negócios e as ações de marketing. Eles só trarão bons resultados se estiverem em acordo com sua alma, com sua filosofia de vida.Não é à toa que Daniel Golemann, autor do best-seller *Inteligência Emocional*, alerta para o fato de que 80% do sucesso é baseado nas

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

qualidades da alma. A psicóloga Suzy Fleury, que acompanhou a Seleção Brasileira de Futebol em 1998, faz um exercício muito interessante em suas palestras que ilustra bem esse conceito.

Ela pede aos participantes que escolham as pessoas que mais admiram, enumerando três de suas virtudes (a propósito, tente fazer isso agora, é um ótimo exercício). Depois, ela solicita que todos analisem quantas dessas virtudes provêem da razão e quantas do coração. A conclusão mostra que a conta de Golemann está correta.

A maioria das habilidades que, hoje, levam alguém ao sucesso vem do coração. Assim, não adianta o time ter um ótimo técnico, uma boa estratégia, jogadores com excelente condicionamento físico se, na hora do jogo, o atleta não leva sua alma para dentro do campo.

É preciso estar preparado para entrar nas divididas da vida como o Dunga entrava nas divididas da bola em momentos de decisão: com lealdade mas, ao mesmo tempo, com força, inteligência e paixão necessária para ganhar a partida. Certamente você já possui essas virtudes, é só se lembrar de usá-las.

Além da vitória

O campeão não sossega. Parece que está sempre procurando desafios. Jamais se acomoda e está constantemente inventando novidades.

Foi assim com Picasso: estava com quase noventa anos e continuava pintando como um louco. Foi assim com Pablo Casals, o grande instrumentista que ensaiava várias horas por dia à beira do nonagésimo aniversário. Incansável, comentava que no futuro “não queria ser visto como alguém decadente”.

Lembro-me de uma entrevista com Ivo Pintangüi, na qual ele dizia que olhar as montanhas de Minas Gerais estimulava sua fantasia. O importante, para ele, era imaginar o que havia por trás do que sua visão conseguia captar.

Os campeões têm dentro de si o desejo de superação. Aquela mescla de celebração pela vitória e vontade de alcançar uma nova conquista rapidamente.

Como dizia Ayrton Senna, para quem acomodação era palavra proibida:

- Depois de uma corrida, procuro visualizá-la mentalmente e, quando a analiso, sempre descubro algo que eu poderia ter feito melhor: um traçado, uma curva, um momento de acelerar ou frear.

Em síntese, sempre dá para fazer melhor do que da última vez.

O campeão quer saber tudo sobre seu trabalho. Escuta as críticas, pede opiniões, analisa sua performance... Tudo com o objetivo de ir além. Claro que, apesar de escutar diferentes opiniões, ele sabe que a decisão é sua e assume as conseqüências dos resultados.

Mas não há limites diante de suas possibilidades. O campeão nunca diz:

- Isso não é para mim.

Ao contrário, ele vai atrás das competências necessárias para realizar seus sonhos. Obviamente, dentro da fruta do sucesso, há sempre algumas sementes do fracasso. Assim, mesmo adorando a vitória, um campeão não deixa que sua vaidade o conduza à acomodação. Como os bandeirantes fizeram ao superar o Tratado de Tordesilhas, que criou o Brasil maior, ele amplia suas fronteiras.

Por isso, o campeão sabe que derrotas fazem parte da vida. Lógico que, como todos as pessoas, ele as odeia, mas tem sangue frio suficiente para não entrar em desespero nos momentos mais difíceis. Ele tem sabedoria para aprender com seus erros e, principalmente, não joga as responsabilidades nas costas dos outros. Sabe ser tão grande nas derrotas quanto nas vitórias. Não abaixa a cabeça com os erros, pois reconhece que eles fazem parte do jogo.

Eu observei várias vezes o Oscar Schmidt entrando na quadra de basquete e notei que, várias vezes, ele começava a partida errando,

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

mas, diferente de outros jogadores que, quando erram, perdem a moral, ele continuava arremessando. Sua versão para o fato:
- Continuo porque sei que a partir de um momento a bola vai começar a entrar.
E a bola entrava mesmo. Ou seja, errar faz parte da vida. Não da vida de todos, é claro. Os medíocres nunca erram porque não ousam. Penso que o pior na vida não é ser infeliz, mas sim não ter encontrado coragem para ousar, para ir atrás de seus sonhos. Quem encontra essa coragem dentro de si, vive com muita paixão e intensidade, pois sabe que está buscando realizar os desejos mais profundos de sua própria alma.
Note como todas as pessoas fora de série são apaixonadas pelo que fazem. Elas não conseguem separar trabalho de diversão, pois estão sempre hipnotizadas pelo trabalho que realizam. Elas sabem que existem problemas, porém não se fixam neles. Concentram sua atenção em seus objetivos e jogam o pessimismo para fora de suas vidas. Afinal, o pessimismo só serve para aumentar o tamanho do problema e diminuir sua capacidade para encontrar a solução.
Aliás, pessimismo é uma doença contagiosa. Livre-se da negatividade esteja ela onde estiver e pare de se sentir uma vítima.
Muita gente gosta de despertar piedade. Mas perceba que é difícil você admirar alguém de quem tem pena. Portanto, evite essa postura de vítima. Se algo não deu certo, aprenda o que for possível da experiência e siga em frente.
Os campeões têm sede de ir adiante. Quando estão estudando, planejando, atuando, emanam uma energia capaz de ofuscar todas as limitações. Sabem que estão sempre vivendo momentos de decisão. E gostam desse estilo de vida.
Por isso, antes de começar seu dia, tome uma dose de vitamina P (de paixão), independentemente de como foi o dia anterior. Tente acordar mais cedo para fazer uma ginástica, coloque uma música animada, tome aquele banho energético, faça uma oração em agradecimento pelo dia que você está nascendo e tome um café da manhã com frutas, leite e pouco café. Não sei se você sabe, mas o café provoca uma excitação logo após o tomamos mas, logo depois, causa uma certa depressão. Procure substituir o açúcar por mel e, quando sair, cumprimente o sol.
Então, você estará pronto para começar bem o seu dia, com paixão e intensidade, buscando oferecer mais do que o combinado. Pois os campeões sabem que têm capacidade para superar as expectativas e, por isso, sempre surpreendem. À noite, quando voltar para casa, reflita sobre o dia que passou. Comemore as vitórias e analise as derrotas. Veja o que é possível fazer para transformar essas derrotas em conquistas e, se for fato consumado, sofra apenas o tempo necessário para elaborar planos de ação e continuar a luta. Levante a cabeça e pense que amanhã você vai mudar o rumo do rio.
Se o dia foi realmente ruim, ligue para um amigo ou desabafe com seu companheiro. É bom pôr para fora o que você está sentindo. Leia algo leve, escute uma música agradável, brinque com os filhos e faça uma refeição leve. Se estiver muito agitado, ande um pouquinho antes de deitar e, se a insônia chegar, não lute para dormir. Insônia não significa falta de sono, mas um tempo para você ficar consigo mesmo.

A capacidade de agir

Na consciência de um campeão, uma palavra permanece em evidência o tempo todo: agora. Ele tem consciência de que não pode deixar para amanhã o que os concorrentes podem fazer hoje. O desejo de vencer e a vontade de se superar fazem ele enfrentar todos os obstáculos do caminho devido à certeza de que é assim que se constroem as futuras vitórias.
Quantas vezes você não admirou atletas que dedicam anos de sua vida treinando forte para conquistar uma medalha olímpica? Ou você imagina que a vida de uma atleta é somente

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

subir ao pódio para receber uma medalha? É a convicção de que treinar é o caminho para o pódio que faz ele se dedicar e adquirir mais força de vontade. Se um dia a vontade for embora, o pódio também se transformará numa lembrança. Sem culpas, sem remorsos.

Certamente, ver a dedicação de um adolescente estudando muito para passar no vestibular é algo grandioso. É a imagem exata de um jovem consciente lutando para materializar um sonho.

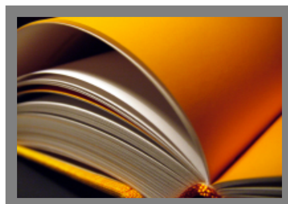
Os pais deviam ficar orgulhosos de ver os filhos enfrentarem os desafios da vida. Mas existem alguns que tiram todos os problemas da frente do filho. Dessa forma, além de podar a capacidade do filho de encarar desafios, eles acabam tirando todo o prazer que o jovem sentiria ao conquistar uma vitória. O resultado é que o filho preferirá ficar na cama ouvindo som no último volume a ir batalhar pelos próprios sonhos. Para ele, será bem mais prazeroso e confortável ficar parado do que seguir adiante. Afinal, os pais não lhe ensinaram a encarar a vida de frente.

Lembre-se: um campeão não se satisfaz com o sonho. Ele quer materializá-lo e está disposto a dar tudo de si para que isso aconteça. A verdade é que realizar sonhos é uma tarefa muito árdua. Somente a consciência do resultado de seu trabalho vai lhe dar energia para treinar, treinar e treinar.

É sempre poético dizer que se deve trabalhar por prazer. Mas não se esqueça de que resultados são sempre conseqüência de muita dedicação, boas estratégias e, principalmente, prazer de viver.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

PARTE 2



Os sabotadores de seu sucesso

O que são essas sabotagens? Bem, são pequenos vícios que ninguém critica, mas que destroem carreiras de possíveis campeões. A seguir, você saberá como pode distinguir esses indivíduos e suas atitudes sabotadoras. Se você se identificar com alguma dessas atitudes, não se desespere, ainda é tempo de mudar.

Estão mais preocupados com o esforço do que com o êxito

Pessoas que procuram se mostrar preocupadas, agitadas e atarefadas. Elas são como aquele jogador de futebol que corre sem objetivo pelo campo, sem pensar que, se tivesse uma noção clara do que fazer, poderia se esforçar menos e colher melhores resultados.

Não terminam o que começam

São pessoas que não completam o curso de inglês ou de violão, o relatório que precisam preparar, a petição que tinha um prazo determinado, o projeto arquitetônico que deveriam entregar na quarta-feira etc. Também pertencem a esse grupo os executivos que implementam com grande estardalhaço novos programas na empresa e não dão continuidade a eles. Iniciam tantas atividades ao mesmo tempo, todas com a mesma prioridade, que não têm fôlego para completar nenhuma delas.

Estão sempre começando algo

Como não completam os objetivos a que se propuseram, essas pessoas se apegam à ilusão de que algo novo salvará suas vidas: um novo projeto, um novo trabalho, um novo amor, um novo terapeuta, um novo estilo administrativo etc. Depois de um tempo, o fogo se apaga e elas têm de sair atrás de uma nova promessa de salvação para suas vidas.

Não planejam

Começam tudo por impulso, porque ficam fascinados à primeira vista, sem analisar as

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

conseqüências. Quando surgem as dificuldades, correm em busca de soluções mágicas, o que só traz novos problemas.

Quando planejam não realizam o que planejaram

Esses indivíduos sempre têm uma idéia nova que modifica todo o planejamento, desvalorizando o que havia sido combinado anteriormente. Seu método predileto é administrar por meio de crises. Ajudam a criá-las ao deixar de preveni-las; assim, se sentem importantes no caos e podem aparecer como salvadores da pátria.

Não têm noção de ritmo

Tendem a se dedicar muito no começo, mas aos poucos vão desanimando e finalmente desistem. São como aquelas pessoas que, ao começar um curso de piano, estudam 6 horas por dia, fazem aulas extras e compram todos os discos. Mas aos poucos vão enjoando até que, após alguns meses, o piano não recebe sequer um olhar.

Procuram sempre soluções geniais, em vez de aprender a assumir a responsabilidade do dia-a-dia

O sucesso é construído de hábitos que devem ser implementados diariamente. Por exemplo, em vez de se conscientizar de que um corpo bonito e saudável é resultado de uma dieta adequada, acompanhada de exercícios físicos, essas pessoas sempre aparecem com um regime fantástico que permite comer o que quiser e quanto quiser – desde que não seja manga, gorduras ou qualquer outra coisa. Freqüentemente, apresentam as soluções no último instante, quando não há mais tempo para implantá-las ou quando sua implantação causaria um prejuízo enorme.

Vivem no "quase"

Quase me formei, quase me casei, quase tive filhos. O "quase" mantém a ilusão de sucesso dessas pessoas, pelo fato de terem chegado perto do topo da montanha. Na verdade, elas procuram não se comprometer. Usam muito a palavra "talvez" e a expressão "pode ser". Seu tempo predileto é o futuro: gostaria, faria, levaria. Note que a sensação interior e o comprometimento de alguém que diz "vou até sua casa hoje às 9 horas" é muito diferente de uma pessoa que fala simplesmente "talvez eu apareça por lá".

Esquecem detalhes fundamentais

O assistente vai à reunião de planejamento sem o relatório. O arquiteto vai à casa do cliente discutir a reforma e não leva o metro. O rapaz vai ao primeiro encontro com a mulher amada sem tomar banho. São os detalhes que fazem a diferença entre uma vitória e uma derrota.

Não mantém os compromissos

Como mudam de idéia com freqüência, qualquer empecilho é suficiente para que não cumpram acordos. Como aquele rapaz, por exemplo, que combina com sua noiva de ir à loja comprar lustres, mas descobre que está sem dinheiro e decide não gastar mais. Ele muda de idéia e não avisa a noiva. Simplesmente não vai à loja e a deixa esperando.

Talvez neste momento você esteja consciente de que têm alguns desses vícios que sabotam

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

seu sucesso. Ótimo, o primeiro passo para qualquer mudança é ter consciência da necessidade de mudar. A partir de agora observe esse hábito cada vez que ele surgir, analise as conseqüências negativas trazidas para sua vida e comece a desenvolver novos costumes.

Por exemplo, se você está criando uma maneira saudável de se alimentar, não vá a um rodízio de carnes. Toda vez que o garçom passar oferecendo alguma coisa você vai ser obrigado a tomar uma decisão que tira o prazer de estar no restaurante – ou dá prazer na hora de comer, mas acarreta culpa pelo resto do dia. Simplifique sua vida. O sucesso virá mais tranqüilamente. Os campeões criam um sistema de realizações que facilita suas vidas. Eles têm hábitos bons que evitam desgaste desnecessário de energia. Por exemplo: fumar é freqüentemente um desgaste na vida das pessoas. A cabeça do indivíduo fica cheia de dúvidas.

- Será que eu devia parar de fumar?
- Não devia ter fumado logo cedo.
- Por que fumei tanto hoje?
- Amanhã vou parar.
- Um cigarro somente agora porque estou triste...

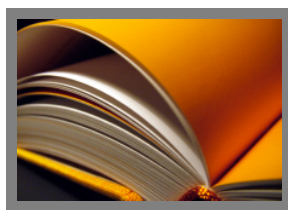
Um milhão de perguntas e frases vão drenando a energia da pessoa, deixando sua cabeça cansada na hora que ela realmente precisaria tomar uma decisão mais consistente.

Muitas pessoas me perguntam se, com esse turbilhão de pressões, não temos que abrir mão de alguma coisa. Sem dúvida: precisamos deixar de lado as crises existenciais desnecessárias! Limpe sua cabeça de dúvidas inúteis. Não se trata de estabelecer um sistema rígido, em que completar o que começou seja uma obrigação, sem permissão para crise ou sem flexibilidade para mudanças, mas sim de aprender a decidir e a realizar o que é importante na vida, sem adiar nem distrair.

Quando uma pessoa não alcança um objetivo, não foi apenas uma meta que deixou de ser cumprida. Houve também um esforço em sua auto-imagem para ser alguém que não faz aquilo a que se propõe. No fundo, ela vai minando, aos poucos, a confiança que tem em si mesma, estabelecendo metas cada vez menores, sem desafios, e se desmotivando.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

PARTE 4



Seja uma pessoa especial

> *"Não basta saber, é preciso também aplicar; não basta querer, é preciso também agir."*
> *Goethe*

A pessoa especial é impaciente, não se acomoda. Ela cresce com os desafios. Quando os problemas aumentam de tamanho, não vai chorar no banheiro, mas procura solucioná–los.

Pessoas especiais realmente fazem a diferença. Isso fica muito claro na hora em que elas precisam enfrentar desafios.

Para o profissional especial, a vitória do momento é importante, mas nunca é o ponto final. Ele curte cada vitória e tem um desejo que o empurra a conseguir algo mais. Ou seja, ele não se acomoda, em vez disso, cresce com os desafios. Quando os problemas aumentam de tamanho, não vai chorar no banheiro, mas procura solucioná–los.

Eu me lembro do tempo da faculdade de Medicina, dos amigos que nos surpreendiam quando precisam atender a uma emergência. Aparentemente, não se importavam muito com a faculdade mas, quando estavam no pronto-socorro e chegava um acidentado grave, eles se transformavam: se colocavam em estado de alta performance e eram capazes de entrar numa cirurgia e ficar horas lutando pela vida de um ser humano.

Talvez você esteja se perguntando se isso é um dom que nasceu com a pessoa ou uma habilidade desenvolvida. Não importa, mesmo que seja um dom, se não for desenvolvido, morre sem se realizar.

Durante toda essa coleção de fascículos, temos falado da importância do estudo. A informação é fundamental para que possamos criar novas opções e tomar boas decisões. Conhecer a experiência de outros profissionais é importante para você não cometer os mesmos erros que eles cometeram.

Também buscamos estimular você a fazer uma faculdade, uma especialização e demais cursos que o ajudem a se desenvolver. Mas o principal de tudo é a maneira como você procura ampliar seus horizontes. Aqui estão

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

quatro estratégias que o ajudarão a se tornar uma pessoa especial.

O sucesso não é feito durante o expediente

Ele é constituído à noite, quando você faz um curso, lê, estuda, analisa o que aconteceu durante o dia ou conversa com alguém mais experiente. Quando você observa o campeão, ele está sempre dando um extra e colocando uma energia além dos demais concorrentes.
Durante o dia, as pessoas tendem a se concentrar nas atividades operacionais para realizar suas metas. A tendência é fazer o que todos fazem, mas, como as exigências de sua carreira estão aumentando, se suas habilidades forem mantidas, rapidamente você estará perdendo competitividade para alguém mais capacitado.

Aceite ser o pior aluno da classe

Você já observou que as crianças costumam estudar as matérias de que gostam e desprezar as que não gostam? Na verdade, o que acontece é que algum professor especial apresenta uma determinada matéria de uma forma mais interessante ou os pais estimulam que a criança se desenvolva mais em certa matéria e a criança começa a se sair bem nela. Como ela conhece a matéria, a tendência é se aprofundar nesse conhecimento e deixar de lado aqueles que não aprendeu.
Com os adultos, acontece a mesma coisa: nossa tendência é valorizar mais o que conhecemos. Desse modo, sem que notemos, estamos fortalecendo nossas limitações, porque ficamos com uma visão parcial da vida.
Todo crescimento implica caminhar rumo ao desconhecido. Fazer um curso sobre um assunto que você não entende muito é fundamental para dar um salto qualitativo em sua carreira. No final, você estará dominando um tema no qual até então era um peixe fora d’água e começará a expandir sua capacidade de análise.
Um profissional de recursos humanos, ao fazer um curso de planejamento financeiro, com certeza, se sentirá inferiorizado, assim como alguém da área de finanças se sentirá perdido num curso sobre relações humanas. Mas, se eles tiverem humildade e garra para continuar até o fim, após seis meses ou um ano de aprendizado, esse conhecimento agregará muito valor ao seu potencial.
A tendência do ser humano é querer estar entre pessoas que sabem menos que ele, mas o maior aprendizado acontece quando ele está com gente que sabe mais. Por isso, coloque-se sempre num grupo em que você possa receber mais do que ensinar.

Aceite ser o bobo da turma

Numa turma da faculdade, existem os bobos e os espertos. Os bobos são aqueles que fazem os trabalhos, enquanto os espertos são os que simplesmente pedem para assinar. Os bobos são os que lêem os livros, enquanto os espertos colam nas provas. Os trouxas são os que batalham por um estágio, enquanto os espertos curtem a vida...
Cada vez mais, ser esperto é ser o bobo da turma. São eles que encontram as melhores oportunidades no mercado de trabalho. Se você faz uma pós-graduação, um curso de especialização ou uma faculdade, quando os colegas pedirem para assinar o trabalho que você fez sozinho, aceite. Na hora da verdade, você vai saber o que fazer, enquanto o esperto não vai ter de quem colar no momento de fazer uma cirurgia, por exemplo.
Quando tiver os programas de qualidade total com reuniões fora do horário de expediente, seja o bobo que participa. Enquanto os espertos vão chamá-lo de puxa-saco, você estará aprendendo mais e adquirindo uma visão maior da empresa. Na hora de uma entrevista, vão lhe perguntar sobre cada item de seu currículo, e aqueles que têm o que contar levarão vantagem.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

Estude e trabalhe com campeões

Os campeões vão ensina-lo a ser campeão. Os medianos vão ajudá-lo a "quebrar galhos". O campeão vai exigir que você seja sempre melhor, ele vai inspirá-lo a querer atingir a próxima montanha, vai fazer você buscar sempre mais, sempre ser o melhor.

Encontre uma maneira de estudar nas melhores universidades e com os melhores professores. Principalmente, procure estudar com os gênios. Eles são todos insaciáveis, nunca estão satisfeitos com nada, querem sempre mais e vão contagiá-lo com sua ambição de evoluir.

Gaste um pouco mais, mas contrate sempre os melhores profissionais. Eles vão encurtar o caminho que leva ao sucesso. E agüente as idiossincrasias deles. Muitas pessoas que estudam e trabalham com os foras-de-série reclamam que eles nunca elogiam. Eu falo: eles não elogiam nem a si mesmos, que estão anos-luz à frente, quanto mais um principalmente como você.

Defina para você mesmo que está lá para aprender, desenvolver sua competência e, depois, quando for fera, os elogios virão. Aproveite cada oportunidade ao lado de um campeão para mostrar sua capacidade de ajudá-lo. Para continuar junto com ele, você vai ter que ser bom também, mostrando que pode contribuir para que ele conquiste seus objetivos.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

CASO



Noemi: faro para os negócios

Ela era a única funcionária dos correios em Pinheirinho do Vale, no Rio Grande do Sul, e não pensou duas vezes para colocar suas idéias em ação. Em menos de dois anos, arregaçou as mangas e fez dessa agência uma das mais produtivas do estado.

E**nquanto os perdedores reclamam,** acusam e dão desculpas, os campeões planejam, executam e realizam. Nestes vinte e poucos anos entrevistando pessoas e acompanhando suas evoluções percebi que o verbo reclamar é poderoso, na acepção maléfica da palavra, pois reclamações só servem para fortalecer problemas e afugentar possíveis soluções. É como se construíssemos uma barreira energética intransponível por meio das reclamações. Os problemas acabam atingindo dimensões assustadoras quando passamos a reclamar. É um ciclo vicioso, incapaz de favorecer quem quer que seja. O melhor mesmo é pensar duas vezes antes de reclamar. Faça diferente: tente aproveitar o tempo de reclamar para pensar positivamente. Com certeza, você aumentará, em muito, sua capacidade de ação.

É como a história do encanador que chegou numa residência inundada devido a um vazamento. Lá, encontrou a dona de casa chorando, desesperada. Observando aquela senhora em prantos, o encanador tratou de amenizar a situação utilizando aquela sábia simplicidade, rara para a maioria dos mortais:

- Minha senhora, por favor, pare de chorar, porque suas lágrimas só estão piorando a situação...

Os perdedores ficam perturbados quando aparece uma oportunidade, porque isso significa mudar seu estilo de vida – a última coisa que querem na vida é mudar. Para os campeões, a realidade é outra. Eles aproveitam as pequenas oportunidades que surgem para mostrar sua competência e, assim, ganhar mais pontos no jogo da vida. A verdade é que, para quem não age assim, não existe mais espaço.

Você já imaginou o que é passar num concurso dos Correios e Telégrafos do Brasil e ser deslocado para Pinheirinho do Vale, no Rio Grande do Sul, uma cidade de apenas 4.500 habitantes, ganhando um pouco mais do que um salário mínimo? Bem, trabalhar nessa cidade talvez fosse algo que você e muitas outras pessoas jamais valorizariam. Mas a

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

funcionária dos Correios Noemi Maria Noetzold quebrou esse paradigma.

Anos atrás ela passou nesse concurso, assumiu a agência, mudou-se para Pinheirinho do Vale, arregaçou as mangas e tratou de reduzir ao máximo o déficit da agência. Detalhe: Noemi era a única funcionária do local. Quando chegou ao seu posto, virou tudo de pernas para o ar: organizou um planejamento estratégico que incluía ações promocionais extremamente criativas e tratou de melhorar a divisão de seu tempo.

Pela manhã, Noemi organizava a expedição e, à tarde, entregava a correspondência. Com isso, regularizou as entregas, que chegavam sempre com atraso. Para reduzir o déficit, Noemi criou dezenas de promoções para as datas comemorativas e encontrou saídas inusitadas, como quando descobriu o aniversário do padre da paróquia local e organizou uma super campanha para que a população mandasse um telegrama e um cravo ao religioso.

Deu tão certo que Noemi decidiu esbanjar ainda mais ousadia na Páscoa. Resultado: vestiu a própria filha de “Coelhinha Super-Sedex” para a entrega de cestas de presentes e artigos relativos à festa religiosa.

É claro que, depois disso, o Dia dos Namorados não poderia passar despercebido: os apaixonados de Pinheirinho do Vale receberam perfumes via Sedex. No Natal, como não poderia deixar de ser, Noemi bateu a meta regional de vendas de aerogramas e cartões natalinos.

Foi também a primeira colocada em todo o Rio Grande do Sul na Campanha de Sedex realizada pelos Correios. A empresa estipulou uma meta para cada agência de acordo com o seu tamanho. A agência de Noemi era tão pequena que a meta de Sedex para oito meses era R$ 175. Noemi surpreendeu a todos e praticamente quadruplicou esse valor.

Nada escapa ao faro comercial de Noemi: Dia do Médico, da Enfermeira, do Professor e de todos os demais profissionais, que também entraram no rol de promoções, angariando centenas de presentes via Sedex. Para realizar tudo isso, Noemi estabeleceu parcerias com a prefeitura local, com a floricultura e até com o bazar que vende cestas de café da manhã.

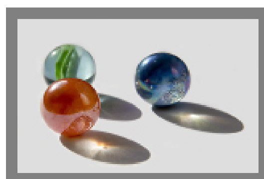
Achando tudo isso pouco, essa gaúcha batalhadora ainda encontrou tempo para realizar palestras às crianças da escola local. O tema quase sempre era o mesmo: como endereçar uma carta.

- As pessoas da zona rural da região têm muita dificuldade para acertar, diz Noemi.

Atitudes simples como essas não custam praticamente nada, mas colaboram para o fortalecimento de sua empresa ou de sua marca. Fazendo uma análise mais detalhada do exemplo de Noemi, é possível perceber que ela revolucionou totalmente a imagem dos Correios na pequena cidade sulista. Com o tempo, ela criou vínculos bastante produtivos com todos os setores econômicos da cidade, e a agência coordenada por ela conseguiu estar, de fato, integrada com a comunidade. Depois de tantas ações, Noemi passou a ser procurada pelo comércio local, em busca de parceria. Com boa vontade e união, os moradores da cidade iniciaram um ciclo de desenvolvimento que favoreceu a todos. A família de Noemi é peça-chave no trabalho que realiza. Todos apóiam seu empenho. Ela afirma que seu trabalho vai constantemente além do horário do expediente, mesmo assim ela o realiza com muito prazer e alegria. Como ela, todos os dias, cidadãos anônimos estão criando um Brasil novo. Um país no qual vale a pena acreditar. Os criadores de opções são como a Noemi: acreditam em si, vêem as possibilidades no meio dos muros e têm a coragem de saltar em direção às suas realizações. São pessoas que sabem que existem problemas, porém grandes desafios são o alimento predileto dos campeões.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

ARTIGO



O moderno e a modernidade

Gilberto Shinyashiki, além de meu irmão do coração, é a pessoa que eu procuro quando preciso de um conselho especial. Nós somos diferentes: ele, um pesquisador ligado à USP, que tem prazer em desvendar a minúcia de cada informação; eu, um apaixonado pelas causas que abraço. A perspectiva diferente torna suas sugestões sempre muito valiosas. Este caderno é sugestão dele. Quando mostrei o plano da obra, ele comentou: "Está ótimo, mas a pessoa pode fazer tudo isso e não dar certo, porque ela não colocou a alma no trabalho". Verdade! Sem coração, a vida não funciona, meu irmão.
Roberto Shinyashiki

Muitas são as pessoas que, com cursos universitários, especialização no exterior e fluência em várias línguas, não têm nenhuma perspectiva de trabalho.

Por Gilberto Shinyashiki*

Todo dia vemos nos noticiários os níveis altos de desemprego que assolam o país. Há muita oferta de mão-de-obra, mas poucos postos de trabalho. Os requisitos para conquistar um emprego são cada vez maiores. Fazer faculdade e pós-graduação, por exemplo, transformou-se em condição básica para quem quer uma colocação, no mínimo, razoável.

Apesar disso, muitas são as pessoas que, com cursos universitários, especialização no exterior e fluência em várias línguas, não têm nenhuma perspectiva de trabalho. Qual é a razão do problema, se aparentemente elas estão prontas para o mercado competitivo da globalização?

Muita gente tem a tendência de achar que para ser moderno basta usar laptop, celular e computador; falar duas línguas ou cursar uma pós-graduação. Não é bem assim. Isso, na verdade, muita gente já está fazendo. Ser moderno é ter cabeça moderna.

O que significa isso? Significa que é preciso agregar valor aos conhecimentos, utilizando as experiências de vida. De nada adianta viajar para o exterior e fazer um curso de línguas se a cultura local e os costumes não forem absorvidos. Você não entenderá as diferenças no modo de agir e de pensar.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

Fazer um MBA, estudar computação e falar inglês podem ser condições essenciais para "agarrar" um emprego, mas, com certeza, não vão manter seu posto ou levá-lo a um nível profissional superior. A pessoa moderna tem sensibilidade, ousa e está aberta para o novo.

Diante do cenário atual, no qual temos de absorver um número cada vez maior de informações, desenvolver novas competências e aprender a ousar, não há espaço para "pensamentos mecânicos". Se você pensa que a modernidade é usar as facilidades tecnológicas, certamente não é o profissional que as empresas procuram. As empresas estão à caça de quem busca novidades e está apto às mudanças.

A maioria das pessoas, por mais cursos que faça, não incorpora essas experiências à vida. Eles só servem para estender o currículo, mas não para aprimorá-Io. Aprimorar o currículo é colocar toda e qualquer vivência, seja no trabalho, seja nas relações interpessoais, em prática.

E quais as principais características do homem moderno? O livro "Tornando-se Moderno", de Inkeles e Smith, fornece algumas qualidades essenciais para o profissional da atualidade. Disposição para aceitar novas idéias e novas maneiras de agir, de sentir e de lidar com mudanças são alguns exemplos.

O indivíduo moderno é formador de opinião, palpita e cria alternativas. Sabe ouvir e entende as divergências. É humilde para aceitar opiniões diferentes das suas. É interessado. Tem visão global dos acontecimentos e não de um problema' específico. É capaz de, diante de qualquer situação nova, organizar sua equipe para criarem juntos, buscando novas alternativas. E sabe exigir sem ser autoritário.

Um conceito muito difundido entre publicitários pode ilustrar bem o que digo. Quando o camelo foi criado, era um animal bonito. Mas todos começaram a dar palpites sobre a aparência que ele deveria ter. Uns queriam um rabo mais comprido, outros diziam que um "calombo" no dorso ficaria charmoso, muitos achavam que o camelo deveria ter um focinho maior etc.

Ao término da criação, a aparência do animal em nada lembrava aquela do início, e o camelo se tomou o que é hoje. Isso quer dizer que a equipe, se não for unida, pode criar um camelo. Cada pessoa tem valores diferentes, que devem ser entendidos e respeitados, mesmo que seja difícil aceitá-Ios.

O cidadão moderno, além de tudo, é eficiente. Estabelece objetivos claros e os realiza. Ele consegue resultados porque lança mão de toda uma bagagem de vida – a experiência pessoal e profissional – para produzir. O profissional que o mundo procura hoje é aquele que está preocupado em absorver não apenas informações, mas conhecimentos.

Gilberto Shinyashiki é professor de Administração de Recursos Humanos da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP de Ribeirão Preto. Atuou como Visiting Fulbright Scholar na The Wharton School, EUA.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

PARA REFLETIR



A torneira

D**izem que havia um homem que** nunca tinha feito nenhum contato com a civilização. Um dia, já adulto, foi até a cidade para assinar uns papéis relativos ao inventário de um parente distante. Quando retornou, os moradores de sua colônia queriam saber quais as novidades da cidade. Ele falou das ruas, dos carros e de muitas outras novidades. Mas o que o impressionou foi uma torneira. Comentou sobre a torneira com seu pessoal e disse:

— Quando eu puder, vou dar um jeito de comprar uma torneira para nós. É a coisa mais linda que existe. Vai ser muito útil.

Alguns dias depois, levou um saco de milho para a cidade, vendeu-o e, com o dinheiro, comprou uma torneira. Quando voltou, reuniu toda a família e disse:

— Agora não vamos mais precisar de baldes para armazenar água. Nossos problemas estão resolvidos. Vocês vão ver que maravilha...

Com um gesto grandioso, fez um pequeno buraco na parede e fixou a torneira. Então abriu-a e, para sua surpresa, não saiu nada. Chocado, colocou a torneira em outro lugar da parede, abriu-a e... Nada. Com muita raiva gritou:

— Desgraçados! Eles me enganaram! Venderam uma torneira que não funciona!

O problema não estava na torneira, é óbvio, mas na ausência de uma estrutura que faria a água chegar até ela. Da mesma maneira, o sucesso profissional não está somente em fazer aquilo que parece mais fácil. Sempre que vemos alguém bem-sucedido, devemos descobrir também a razão de seu êxito, tudo o que ele fez para conseguir que a água saísse pela torneira! Uns o conseguiram com muito estudo, outros com vários anos de dedicação, todos, na verdade, chegaram ao sucesso realizando essa mistura mágica que acontece no coração das pessoas que se entregam de corpo e alma à sua meta.

Mais importante que o conhecimento é o uso que se faz dele. É como você se entrega de corpo e alma à sua meta. O sucesso não é somente a torneira, mas o depósito de água que a alimenta. Assim como o êxito não é somente o estudo, mas a maneira como você se entrega a ele.

Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br

A felicidade não é apenas encontrar uma empresa melhor para trabalhar, mas também a maneira como você se entrega ao trabalho. Você pode ser um *office-boy*, mas tem de ser um *office-boy* com alma. Se conseguir realizar as tarefas que lhe forem confiadas com todas as células de seu corpo e de sua mente, esse emprego poderá levá-lo a uma diretoria.
Se você for uma atriz desempregada, acorde todos os dias como se fosse a atriz principal da novela das 8, cuide de seu corpo, faça exercícios e, quando a oportunidade chegar, estará preparada. Existem artistas que, quando estão desempregados, tendem a relaxar e pensam: "Quando a oportunidade aparecer, aí eu volto a me cuidar". A oportunidade nunca aparece e eles ficam reclamando do destino. Ainda não aprenderam a ajudar o destino. Não descobriram que sorte é quando a oportunidade encontra você preparado.
Espero que você coloque em prática essa tonelada de idéias e planos que tem em seu coração para ajudar o destino a ajudar você.

No próximo fascículo, vamos falar sobre felicidade.

Com afeto,

Roberto Shinyashiki.



Desenvolvido por Perigoso Studio - www.perigoso.com.br